Agricultura y Pesca
S/C

Versión Taquigráfica N° 1774 de 2003

INSTITUTO PLAN AGROPECUARIO
ver exposición

ASOCIACIÓN DE INGENIEROS AGRÓNOMOS DEL URUGUAY
ver exposición

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 14 de mayo de 2003

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Francisco Ortiz.

MIEMBROS: Señores Representantes Ricardo Berois Quinteros, Gustavo Guarino, Guido Machado y Leonel Heber Sellanes.

INVITADOS: Por el Instituto Plan Agropecuario, señores ingenieros agrónomos Bernardo Arrambide, Director General y Alberto Rosso, integrante de la Unidad de Gestión y Proyectos.

Por la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Uruguay, señores ingenieros agrónomos Fernando Praderio, Presidente y Félix Fúster, Secretario.

SEÑOR PRESIDENTE (Ortiz).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca, tiene mucho gusto en recibir al Director General del Instituto Plan Agropecuario, señor Bernardo Arrambide y al ingeniero agrónomo Alberto Rosso, integrante de la Unidad de Gestión y Proyectos.

Esta Comisión los ha recibido -de acuerdo a su pedido- para tratar el lanzamiento de la publicación del libro titulado "Financiamiento Agropecuario.- Desafío para Uruguay". Se trata de un libro editado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura en el Uruguay y por el Instituto Plan Agropecuario.

SEÑOR ARRAMBIDE.- La razón de nuestra presencia es proveer al Parlamento de lo que nosotros pensamos es el último estadio de trabajo en un área que consideramos de gran importancia para el sector agropecuario.

Hace aproximadamente un mes el Instituto Plan Agropecuario terminó su ronda de talleres de relevamiento de demanda. En ellos se realizaron siete reuniones con todas las gremiales a nivel local.

Como los señores Diputados sabrán, el Plan Agropecuario tiene dentro de su Directiva a las gremiales madre, que agrupan a la gran mayoría de las gremiales locales, pero periódicamente, una vez por año, se realizan talleres de relevamiento. A través de ellos se intenta detectar, de manera más o menos formal, cuál es el sentir de las entidades locales que están agrupando a los productores de los distintos departamentos; seguramente alguno de los señores Diputados habrá escuchado hablar de estos talleres.

Como fruto de ellos se hizo un trabajo, que fue publicado en el último número de la revista de Plan Agropecuario. Si los señores Diputados tienen interés en este trabajo, que es uno de los primeros, podemos proveerlo. Allí van a encontrar que las necesidades más importantes para estas gremiales locales que trabajan en la órbita del Plan, son dos aspectos que están muy relacionados: el endeudamiento y el financiamiento agropecuario. Estos temas pueden ser mirados, desde un punto de vista estrictamente técnico, como dos aspectos de una misma realidad.

Por lo tanto, teniendo en cuenta lo complejo del tema, el Plan ha ofrecido sus servicios al Parlamento. Inclusive, alguno de los señores Diputados y Senadores han concurrido a la sede en el pasado reciente para consultar sobre este tema. En ese sentido, seguimos a las órdenes para brindar la información que tenemos que, de ninguna forma, es definitiva.

El Plan ha trabajado intensamente en el área de financiamiento durante tres años aproximadamente. En este tiempo se ha ido encarando la realidad del endeudamiento y los problemas financieros, los cuales pueden existir de manera más o menos permanente en cualquier empresa o país, aunque quizás aquí en este momento se vean agravados por los problemas financieros propios de Uruguay. Y de esta manera se llegó a una serie de estudios y trabajos que ponemos a disposición.

Con respecto a la publicación que presentamos hoy, podemos decir que se trata del penúltimo avance de estas tareas en el área de financiamiento. Digo que es el penúltimo avance porque ya estamos encarando algunas actividades concretas para los próximos meses. Se trata de una recopilación de un montón de instrumentos que creemos que son muy importantes y que se suman al tradicional financiamiento bancario que todos conocemos. Son instrumentos que no están directamente relacionados con el tradicional crédito que constituyó durante muchos años la fuente principal de financiamiento de las empresas agropecuarias.

En este sentido, me parece importante que el ingeniero agrónomo Rosso, que fue el actor principal de esta publicación y de los trabajos en esta área durante los últimos meses, hiciera un breve resumen acerca de los instrumentos y de la importancia que les adjudicamos para el futuro del financiamiento de las empresas agropecuarias.

SEÑOR ROSSO.- La idea concreta, tal como dijo el señor Arrambide, es hacer una síntesis de la publicación.

Quizás el objetivo no es mostrar el libro en sí, sino proceder a la inversa de lo que se ha venido dando. Es decir, nosotros tratamos de concurrir al Parlamento para que los señores Representantes no fueran en forma aislada al Instituto a buscar información.

Como decía, no solo queremos mostrar el libro, sino buscar la posibilidad de realizar un trabajo en paralelo, en el entendido de que el financiamiento y el endeudamiento, tal como decía el señor Arrambide, van juntos; para nosotros van más que juntos, van, de alguna manera, evolucionando en simetría de espejo. Por ello, necesariamente, tenemos que darle una solución o, por lo menos, tratar de modificar la situación actual a los efectos de que mejore el desempeño de las empresas que todavía están a tiempo de lograrlo y para que no caigan las que, de pronto, están en una situación bastante comprometida.

La idea concreta fue reunir en una publicación el trabajo que se había realizado en los últimos tiempos, que tuvo una difusión bastante interesante, con algunos foros abiertos que generaron productos muy buenos y que tenían por objetivo tratar no solamente de identificar, sino de juntar las partes. En aquel momento, previo a la crisis bancaria, se interpretó que el crédito bancario como tal no iba a ser la solución para seguir sosteniendo al sistema financiero agropecuario. Entonces, necesariamente había que involucrar a otro tipo de actores; la realidad acompañó todo eso y fortaleció esa especie de premisa, quizás con algún tipo de modificación que no estaba prevista pero que se fue corrigiendo con el tiempo. ¿Qué sucede? Que necesariamente ese ahorrista

o inversor exige una serie de requisitos que están muy ligados a sus intereses pero no necesariamente a las posibilidades de las empresas agropecuarias.

En ese sentido, quien cambia un papel privado por una inversión en el agro tiene que ser consciente de que el sector tiene especificidades, aunque quiera su renta, que este sea previsible y tenga determinadas características. Ahí es donde entran a jugar los instrumentos de los que estamos hablando: La posibilidad de que sea una inversión sana, perdurable, que no sea ese fogonazo que entra y sale del sector, que no recaliente el mercado y luego lo deprima, es decir, tratando de que sea un negocio para las partes. Por ello, creemos que el libro identifica esos dos enfoques. Se trata de un libro que cumple con el desafío de ser una lectura agradable, sencilla, de lenguaje corriente, y trata temas que son lejanos a los productores y a la mayoría de los inversores. Digo esto porque, generalmente, cuando hablamos con un corredor de bolsa tenemos la premisa de que está enterado de todos los instrumentos y, de pronto, está enterado de cotizaciones, de valores de pizarra y movimientos de mercado, pero no necesariamente de cómo operan determinados instrumentos.

Por lo tanto, creemos que este libro no va a aburrir a un corredor de bolsa debido a que tiene elementos que hace que sea algo interesante de leer, y va a aportar mucho a un productor o a un ahorrista.

Voy a hacer una especie de raconto de lo que incluye esta publicación, pero no para enterarlos de su contenido, sino para alcanzar la posibilidad de tener algún tipo de interacción sobre lo que estamos presentando y trabajando.

El Capítulo 1 se denomina: "Antecedentes.- El por qué de esta publicación". Como decía, se trata de una síntesis actualizada; en los últimos dos años tratamos de juntar un trabajo y utilizarlo como escalón para seguir adelante. Se identificaron una cantidad importante de especialistas, cada uno en su área, quienes fueron invitados a participar en este libro para enriquecerlo pero, a su vez, para tratar de generar un grupo de discusión que no solamente presentara el libro, sino para que este fuera el elementos de unión para seguir trabajando. Precisamente, con este grupo de trabajo, estamos tratando de encontrar posibilidades para el endeudamiento como para el financiamiento. Por eso los señores Diputados pueden leer en la lámina que estamos proyectando un item que se denomina "participación colectiva". Otro item es el del rol institucional. Al respecto, creo que el endeudamiento ya se puede tomar como un tema que identifica al Plan Agropecuario. El Plan como institución de transferencia de tecnología no parecería muy cercano a resolver problemas financieros, sin embargo, el endeudamiento se ha transformado en un problema estructural que tiene más de veinte años, que se ha agravado por distintas circunstancias y que hoy es el eje de cualquier toma de decisión. Y como es así, el Plan lo ha tomado como un problema a tratar de resolver.

Este es el inicio de una propuesta innovadora que pasa por varios lados; uno de ellos es la integración. Era difícil que, por ejemplo, el Presidente de la Bolsa de Valores participara de una reunión de productores, por su investidura, por su lenguaje y por una cantidad de razones. Sin embargo hemos convocado a una cantidad de inversores, al propio Presidente de la Bolsa de Valores, a Presidentes de las Cámaras y demás, a los efectos de resolver temas y agregar ideas en forma conjunta. Se ha propiciado negocios, a raíz de todo este movimiento, entre operadores privados e inversores y el plan ha facilitado esa interacción.

Precisamente, hay un tema que es muy interesante: el valor de la oportunidad. En un momento en el que el sector está precisando de estos instrumentos y está tratando de enterarse de lo que son y cómo operan, el Plan saca esta publicación.

El capítulo II se denomina "El Agro como Cartera de Inversión". ¿Por qué el agro, ese sector de llorones, que permanentemente pide refinanciaciones, que es mirado como un sector de baja inversión y bajos indicadores productivos, que aporta poca mano de obra y una cantidad de cosas más, hoy se presenta como un lugar para invertir? Ahí quisimos desmitificar aquello de la oportunidad coyuntural: el agro hoy guarda bien los dólares porque los otros sectores están destruidos. Nosotros quisimos plantear que no es tan así; que el agro ha madurado y es capaz de presentar proyectos de inversión sólidos; que tiene la capacidad de rediseño y que puede ajustarse a un contrato para cumplirlo; que ha aprendido a acotar y a transferir riesgos. Creemos que es necesario decir todo eso, no solamente para traducirlo en confianza para el inversor, sino para generar determinado estatus, planteándonos un nivel de competencia con otro tipo de inversiones.

Lamentablemente, aquello quedó demostrado por la prueba y el error. Los otros sectores se destruyeron y el agro quedó como un lugar tangible de inversión. Pero queremos llevar esto a algo más sólido y perdurable,

que permita que se mantenga este inversor que hoy está ingresando al sector por esa razón, viendo un horizonte más allá del corto plazo, que es lo que le haría mal a él y a la actividad en su conjunto.

Hoy hablaba del sector creíble y con proyectos maduros y de la necesidad de inversión. Creemos que cualquier sistema de producción es incapaz de pagar una tasa de interés de dos dígitos, sobre todo, si está acotado a determinadas problemáticas de mercado, de endeudamiento o a problemas estructurales, como puede ser la escala o la incapacidad de gestión. Todo ese tipo de cosas determinan que hoy cualquier financiamiento tenga que ser amigable con el sistema de producción; tiene que amoldarse a la capacidad de repago de las empresas. Lamentablemente, hoy no estamos viendo que eso suceda; la necesidad financiera hace que los productores tomen contratos que tendrán que luchar mucho para cumplir, a riesgo y costo de su propia renta.

Queremos tratar de bajar al piso esta situación, para llegar a una hoja posible de cálculo, de manera que los negocios se hagan enmarcados en un análisis más correcto. Lamentablemente, en nuestra propia actividad, todos los días nos encontramos con este tipo de problemas, llevados por esa urgencia financiera, que puede ser reciente o pasada. Creo que independientemente del momento en que fue tomada la decisión, se adoptó sin las previsiones adecuadas y hoy estamos ante una situación bastante compleja. Por haber tomado créditos no ajustados a sus posibilidades, ante el mínimo movimiento de mercado, de clima o de lo que fuera, las empresas se han descalzado de la realidad y están en una situación comprometida desde el punto de vista financiero, no solo a corto plazo, sino en lo que tiene que ver con su solvencia. Estas empresas tienen gran parte de su activo comprometido.

Entonces, se necesita de proyectos creativos e innovadores, básicamente, porque en una economía de costos como la uruguaya, por más saneada que esté una empresa, se da aquella paradoja productiva de que, con la producción del año que viene, difícilmente, podré pagar los mismos gastos de este año. Es decir que hay que invertir más para gastar menos. Ese recambio permanente que tiene que hacer la actividad, necesita de proyectos innovadores. La misma tecnología utilizada en los últimos tres años, difícilmente sirva para el próximo, y este es un cambio que requiere de muchos elementos: inversión, conocimientos, transformación. Necesariamente, esto debe estar acompañado de un proyecto creativo que incluya algo diferente que modifique esa relación insumo - producto o costo - beneficio.

Finalmente, hay que desterrar el problema del clima y de los mercados como el único eje del sector agropecuario. Más allá de eso, el sector tiene que mostrar que es posible cumplir con un contrato asumido. Eso es muy difícil de explicar, porque todos quienes tenemos contacto con la tierra sabemos que el clima y los mercados son los principales provocadores de los cambios en las empresas. Pero necesariamente habrá que buscar mecanismos de transferencia de riesgo, porque por más que el clima y los mercados vengan bien, la evolución por sí sola de la economía agropecuaria, hace que cada vez más los rendimientos -aunque mejoren- achiquen las relaciones costo - beneficio. Esa evolución, por sí sola, es riesgosa y nos impide mirar a mediano plazo. De allí la necesidad de buscar mecanismos de cobertura -por eso hablamos de instumentos- de manera de trasladar a los inversores la posibilidad de pasar la barrera del clima y de los mercados.

Hay una visión de parte del inversor: ¿qué requiere? ¿En qué se debería fijar? Aquí surge el tema de la inversión nominada, cuando uno quiere que los bienes estén a su nombre, que sean líquidos, que la renta sea previsible. En esto hay un rango: hay gente que quiere renta fija -por ejemplo, que le den el 8%: quiere presentarse dentro de 24 meses a la ventanilla y pedir la plata-, y otra que tiene un poco más de criterio y habla de una renta mixta, con un componente fijo y otro variable o, de pronto, a través de determinados rangos más cercanos a una indexación en producto.

También surgen aquellos mecanismos de auditoría y control, para dar tranquildad al ahorrista lejano al sector agropecuario, que de pronto no sabe ni en qué zona va a estar su ganado -si pensamos en una inversión ganadera-, está muy preocupado con la identificación y, por ejemplo, quiere que todos sus animales tengan una caravana, un número, etcétera. Quizás no se fijen en factores con mayor peso; si bien el tema de la identidad es importante, hay una cantidad de mecanismos de control que tienen que ver con la evolución de esa inversión y hoy el sector ofrece la posibilidad de realizarlos. Inclusive, hay empresas dedicadas a este tipo de auditorías, que realizan desde el pesaje del ganado hasta una evolución pormenorizada animal por animal.

Luego está el tema de la evolución del riesgo, esto es todo lo que involucra el riesgo dentro de una empresa, asociado a distintos factores, pero también acotado. Cuando nos visitan los inversores o los ahorristas

independientes y nos plantean un negocio, el primer miedo que se plantea es el del robo. Después se preguntan: ¿y si viene la aftosa y se muere todo el ganado? Entonces, cuando entramos en estos negocios, debemos tener claro que estamos hablando con neófitos en las dos partes, tanto los inversores -que son ahorristas que confiaron en un corredor de bolsa-, como los productores que jamás se ataron a un contrato: venden y compran cuando ellos quieren y, de un día para otro, tienen que corregir todo eso, acotándose a un contrato con determinados parámetros. De manera que se trata de dos actores, sin conocimiento sobre esto para lo que van a reunirse, pero que tienen que hacerlo en un momento muy difícil. Por lo tanto, es importantísima la figura del nexo objetivo.

Está mal que lo diga yo, que represento al Plan, pero si hay algo que se le reconoce es ese espíritu objetivo: es una institución que no está con un vendedor de insumos en particular, con un rematador, con determinada sociedad de criadores o con cierto inversor. Entonces, las dos partes han visto en el Plan la figura que les permitió -hemos propiciado una cantidad de pequeños y muy grandes negocios- esa interacción. Inclusive, yo hablaría de una interacción adicional con el tema de los bancos, la posibilidad que depósitos retenidos se compensen con deuda, a través de compra de ganado. Entonces, intervienen cuatro figuras: un nexo, el Banco, un ahorrista o inversor y uno o varios productores.

El capítulo III refiere a algunas herramientas disponibles y/o posibles para el agro. Está claro que hay disponibles que están al alcance de las posibilidades del esfuerzo y otras que están a la espera de una decisión parlamentaria o de modificaciones sustanciales que debe tener como opciones de futuro. Dentro de las disponibles se hace un pormenorizado análisis de cuáles son las sociedades anónimas y los fondos de inversión. Qué son y cómo operan y por qué su uso es restringido. Uno esperaba que el tema de las sociedades anónimas en el agro fuera bastante mayor al que realmente fue. También se estudia qué modificaciones habría que introducir para que su uso fuera mejor. Muchas veces se califica al instrumento como incapaz de resolver problemas, cuando en realidad es un tema de las empresas el saberlo utilizar, porque no es el instrumento en sí el que genera la incapacidad. Además, se estudia cuál sería su aplicabilidad en el sector en un futuro inmediato. Es decir, qué posibilidades hay de que estas herramientas puedan utilizarse mejor en el futuro inmediato, sobre todo, teniendo en cuenta en qué escenario nos estamos moviendo.

Entre las posibles hay una que está más de moda, que es el fideicomiso. ¿Cómo opera un fideicomiso? A diario vemos que se habla de lo que significa tener un fideicomiso funcionando, pero la mayoría de la gente no sabe ni qué es un fideicomiso. Cuando se le explica con un ejemplo ganadero, a lo sumo puede entender que es un contrato, pero no tiene muy claro qué diferencia hay entre una capitalización entre un dador y un tomador. Ahí se baja bastante a tierra el tema y se presenta un ejemplo de cómo funciona, qué falta para tenerlo disponible, qué operaría dentro del sector y qué ventajas introducirían. Se ponen ejemplos y simulaciones de uso.

El Capítulo 3º es el que desarrolla el tema de estos instrumentos con mayor grado de definición.

El Capítulo 4 refiere al riesgo del sector. Allí trata qué es el riesgo y cómo gerenciarlo. Hoy la gente entiende por riesgo que surja una seca o una inundación, y no tiene claro que el riesgo muchas veces está en no invertir y quedarse quieto. Ahí, sin darse cuenta, está arriesgando más. El no saber es un riesgo altísimo que la mayoría de los productores corre y que lamentablemente no lo toma en cuenta.

Esto no es un manual de cómo protegerse, la idea es tratar de calificar esos riesgos, de medirlos, de poder jerarquizar y hacer una valoración. Este capítulo trata de la medición y la clasificación, de cómo cubrirse, de los mecanismos y de los seguros agrarios. Lamentablemente, en Uruguay los seguros quedaron restringidos al Banco de Seguros al mecanismo de venta de póliza en lo que tiene que ver con el granizo, algunas plagas y a los reproductores para el Prado. En realidad, el seguro en el mundo es algo totalmente distinto; está más afianzado a lo que es un negocio, y a la posibilidad de que eso hasta cotice en bolsa. Se trata de un mecanismo distinto que hace que el seguro se transforme en una inversión y no en la compra de una póliza. Es un mecanismo de transferencia de riesgo que dinamiza los mercados. Siempre planteo la gran posibilidad de la emisión de papeles privados por ejemplo, con Hacienda, a través de una securitización de activos. Eso permitiría conjuntamente con un mercado futuro, la posibilidad de que Uruguay duplicara el ganado de un día para el otro. Es decir, de un día para el otro, en lugar de tener diez millones de cabezas, podríamos tener veinte millones, porque habría diez millones dentro de una caja fuerte y otros diez millones en el campo. Eso se transformaría en un mercado mucho más sano, porque estaría acotando riesgo. Se trasformaría en la

posibilidad de que aquel inversor o productor que, supongamos está en la época de entore y va a comprar un toro, tenga calzado el precio de los terneros seis o siete meses para adelante, y sepa en definitiva hasta cuánto puede gastar por ese toro. De la misma manera que el inversor que va a invertir en el sector sabe que de pronto hay determinado grado de cobertura por esa inversión y que el valor de futuro de lo que está comprando es tanto, seis, siete u ocho meses después. Es decir, todo se transformaría en un sistema mucho más sano porque habría mayor previsibilidad. Y, al haber mayor previsibilidad, notoriamente bajan los costos de toda la actividad. La desinformación es costo. Cuando voy a una feria y no sé lo que pesa el ganado, eso lo traduzco en menor valor. Inmediatamente el que va a comprar traduce la desinformación en menor precio. Para el Banco sería lo mismo. No es lo mismo prestarle a un productor que no sabe cuánto va a vender a futuro su ganado, que prestarle a un productor que tiene calzada el valor de su venta seis o siete meses después con determinado nivel de venta asegurada. Todo este tipo de cosas es fundamental analizarlas porque, lamentablemente, hubo solo una experiencia que fue mala desde el arranque. Me refiero al mercado futuro de novillos, que fue una experiencia que nació muerta, porque en aquel momento el oscurantismo, aquello de la poca transparencia del mercado, era sinónimo de ganar. La escasa transparencia permitía que hubiera negocio. Hoy, aquellos actores que pincharon eso, que básicamente eran los frigoríficos, más allá de un caso puntual, la mayoría están interesados en lograr transparencia en el mercado porque, justamente, el mirar con un horizonte de mediano plazo, les permite hacer mejores negocios. Nosotros creemos que ha llegado el momento, porque existe mayor sanidad, mayor transparencia y mejores mecanismos de control. Estamos de acuerdo con que falta mucho; creo que nos hace muy mal el hecho de buscar un pero en el entendido de que: "bueno, yo conozco a Fulano que con el ganado hace tal cosa". Eso no ayuda; lo que ayuda es entender que ha llegado otro momento. El país necesita este tipo de cosas para poder trasladar a las empresas mejores posibilidades de funcionamiento.

El Capítulo 5º refiere al tema del financiamiento institucional y, en ese sentido, tenemos el tema de las AFAPs. Recuerdo el plan en aquel Programa Vaca 4 que salió por los años 1996, 1997. En una charla que tuvimos en Tacuarembó, fue donde se empezó a plantear el tema de las AFAPs como posibilidad de lograr financiamiento. En aquel momento, el literal A 16, que es el que permite la canalización al sistema productivo de esos fondos, estaba bastante verde. Pero hoy creo que hay ejemplos concretos de que las AFAPs intervienen en el sector. Obviamente, intervienen a través de inversiones corporativizadas. No es aquello de que las AFAPs le destine a Fulano tanto dinero y demás. Además, requiere de inversión corporativizada no solamente por los costos sino porque esos fondos de inversión cerrados, que son las figuras que ellos prefieren para administrar esas inversiones, necesariamente tienen que tener un sistema de gestión bastante más prolijo de lo que habitualmente se ve por ahí. Creo que con el Fondo de Fortalecimiento Lechero, con el arroz y demás, las AFAPs han mostrado un interés concreto de poder canalizar esos fondos. Aun falta bastante.

Concretamente, en este libro tenemos la visión de República AFAP, que presenta un panorama bastante optimista de esas posibilidades. A veces, a uno le asustan los montos que se manejan como posibles capitales a invertir. Entonces, uno no puede resistir comparar a cuánto equivaldría ese monto. Uno ve que de pronto se podría hacer toda una zafra de cultivos forrajeros. Pero cuando uno lo lleva a ganado o a una unidad física determinada, se da cuenta que es un volumen importantísimo de dinero que, en la medida que no se canalice, no va a permitir que las empresas se puedan desarrollar, sobre todo, teniendo claro que si bien el crédito bancario puede reaparecer, las condiciones que podrá tener, difícilmente van a permitir la reactivación. No nos olvidemos que hemos tenido el empalme de situaciones negativas. Es decir, arrancamos con todo un problema de atraso cambiario, de dolarización de la economía y de pérdida en término de intercambio de una cantidad de productos. Luego seguimos con la sequía de 1999; después con la aftosa, donde hubo períodos intermedios de intento de reactivación a través del crédito bancario. Esa secuencia termina hoy sin aparecer los mercados importantes, con un gran endeudamiento y con las empresas bastante desarmadas. El ganadero tradicional que siempre funcionó con aquel fondo de reserva que le permitía en los momentos difíciles tratar de resolver los problemas, hoy no lo tiene, está desarmado y la deuda le ha quitado bastante poder de acción y las posibilidades de financiamiento que tiene están muy restringidas. Si es a nivel del banco, es porque sus indicadores no son buenos y su categorización es bastante mala o, supuestamente, como planteara el Banco, la carpeta fue suficientemente asistida. Necesariamente, requiere de esa promoción que le significa el capital fresco para poder funcionar hacia adelante. De lo contrario, entra en este espiral negativo en el que está. Como tiene poca renta, invierte poco; como invierte poco, cada vez tiene menor producto y cualquier cosita lo descalza del sistema. Al tener un servicio de deuda fijo como costo fijo muy grande que tiene esa empresa, las posibilidades de ajustarse a la realidad son menores. Entonces, como es riesgoso, cada vez es más riesgoso trabajar en esa situación. Es una paradoja bastante difícil de resolver. Por eso es que es muy

importante poder llevar adelante estos mecanismos a nivel de sector -las AFAPs intervendrían en ese tipo de fondos- a los efectos de tratar de que por lo menos, a determinada cadena de valores, les implique un oxígeno importante.

El Capítulo 6 refiere a las conclusiones que están a cargo del IICA, que fue quien financió esta publicación. La decisión de hacer este libro fue en julio del año pasado en plena crisis bancaria. El Plan Agropecuario el año pasado tuvo una restricción de casi el 30% de su presupuesto. Eso implicó desde despidos hasta bajas notorias de presupuesto en todo sentido. Era imposible lograr este tipo de publicación "a patacón". Fue entonces que recurrimos al IICA, que entendió que era un material interesante, por lo que lo financió. El representante, el doctor Manuel Otero, hace una especie de conclusiones donde básicamente traslada un mensaje esperanzador a la actividad agropecuaria para los próximos años, sustentado en los mercados internacionales y en las perspectivas de mediano plazo.

Luego, presentamos dos anexos que tienen el concepto de lo que es posible. Cuando uno plantea todo este tipo de cosas parece que fuera como una expresión de deseo: "queremos que salga esto". En realidad, los anexos tienen por finalidad demostrar que si bien los bonos tierra, fondos tierra o bonos de reproventa todavía no están -y creo que se ha ido para atrás- el Fondo de Fortalecimiento a la Actividad Lechera es una realidad que, a pesar de haber tenido sus bemoles, se puso sobre la mesa y mal o bien funcionó.

Estamos trabajando en el tema a nivel de endeudamiento y financiamiento, entendiendo que deben moverse ambos de la misma manera. Trajimos información de endeudamiento que si quieren podemos discutirla.

SEÑOR BEROIS QUINTEROS.- Estos son temas muy interesantes porque permiten -al menos en lo que me es personal- desasnarnos desde el punto de vista técnico.

En cuanto a los Fondos de Inversión hay un elemento que es fundamental y, diría, hasta cultural: la confianza del inversor.

Con los sistemas tradicionales de inversión hay una cultura y una rutina que genera confianza, pero para quien está alejado de todo lo que es el sector agropecuario, esto es algo nuevo y, con toda lógica, desconfía.

Actualmente esta desconfianza ya no es tanto porque, aparentemente, el sector que más confianza le brindaba catapultó. Esto determina que haya riesgos en todo.

Con los integrantes de la Comisión hemos intercambiado opiniones para buscar los instrumentos jurídicos que el país no tiene. Aquí se habló de las sociedades y del fideicomiso.

El fideicomiso es un instrumento jurídico típico del derecho sajón y que no se conoce a nuestro nivel; entonces, si lo bajamos a quienes realmente tienen que utilizarlo, menos se conocerá. Este es un problema porque al no haber instrumentos jurídicos manejables por la gente, se resta confianza.

Esto podría andar mientras no exista ningún problema, pero si llegaran a surgir inconvenientes -voluntad de retiro, fallecimiento, herederos-, los instrumentos jurídicos serían fundamentales

Se está caminando con muy buena intención, pero con la seguridad jurídica no adecuada para la apuesta.

Creo que este es un elemento a tener muy en cuenta.

La Comisión está trabajando en la elaboración de un instrumento mucho más sencillo que las sociedades anónimas, el fideicomiso o el leasing, para adecuarlo a la realidad. Me parece que este aspecto sería la pata renga que tiene esto respecto al inversor, pues mientras el contrato se cumpla, no ocurriría nada, pero si llegara a producirse algún resquemor, ingresarían los abogados, que son especialistas en destruir cualquier tipo de contratos. Reitero que se necesita una seguridad jurídica.

Si este es un problema, sería bueno que los visitantes nos expresen su opinión o, si por el contrario, consideran que alcanza con el instrumento jurídico que ya tenemos.

SEÑOR ROSSO.- En el caso del fideicomiso se mantienen los mismos problemas jurídicos que podría tener una capitalización normal entre un productor dador y otro productor tomador. La ventaja

estaría en la auditaría, que permitiría un mejor control, peor no separa de lo que es un contrato de confianza, es decir, la fiducia entre dos partes. Si se quiere, estaría la ventaja de la posibilidad de emisión de papel, que daría un mayor grado de cobertura.

Creo que hay mecanismos jurídicos, pero personalmente entiendo que el mayor riesgo lo constituyen las pautas del contrato. Se trataría de establecer un contrato sobre bases que tengan como factor central la imprevisión.

Un contrato basado sobre mecanismos que estén por encima de las posibilidades del productor, es un contrato que nace mal, que es riesgoso de por sí, porque no hay instrumentos financieros ni mecanismos jurídicos que lo pueda mejorar. Por ejemplo, no hay forma de que una empresa ganadera que nunca llegó a producir medio quilo por día en un novillo, a partir de mañana lo pueda hacer por el hecho de establecerlo por escrito en un contrato. Nosotros creemos que allí está el problema, y sería muy interesante trabajar sobre instrumentos que traten de entender más las dos posturas, con mayor grado de cobertura para el inversor.

Reitero lo manifestado al principio: hay que despejar eso de la urgencia financiera, hay que despejar eso de que hoy el ahorrista no sabe dónde colocar la plata, aunque el productor la necesite.

Actualmente hay atenuantes muy importantes; hay costos de oportunidad que determinan que el productor compre plata al 18% en dólares -tengo infinidad de ejemplos-, pero que no pierda, porque con ese dinero compra bonos, certificados, baja la deuda y todavía tiene un costo oportunidad para su empresa relativamente interesante.

Para el ahorrista ocurre lo mismo. Esa persona que hoy puede comprar un ternero por el entorno de US$ 100, probablemente con eficiencia física muy baja, el año que viene -si los mercados aparecen-, ese animal le permitirá matar ese costo oportunidad, que era una tasa financiera del Banco.

Entonces, cualquiera de las dos partes, por un tema estrictamente de coyuntura, hoy sobreviven al problema. Esto es para el corto plazo, porque si el crédito se tiene que pagar en el futuro con carne y lana a eficiencia física, y en la medida en que el inversor encuentre otras posibilidades de inversión con mayores grados de certeza, nuevamente se separarán. Lo que nosotros queremos es que las dos partes intenten -sabemos que es difícil- la unión.

Sería bueno trabajar sobre ese tipo de instrumentos teniendo en cuenta lo básico, es decir, el negocio.

SEÑOR PRESIDENTE.- El Partido Nacional ha presentado un proyecto que se lo haremos llegar pues queremos saber cuál es su opinión, porque entendemos que es muy importante.

SEÑOR SELLANES.- Estamos asistiendo a la búsqueda de nuevos mecanismos de financiación porque todos sabemos cuáles son las dificultades que atraviesa el mecanismo tradicional del agro, es decir, el Banco de la República.

Estas dificultades pueden ser por un problema de gestión, pero en general obedecen a que el negocio agropecuario no fue rentable durante todos estos años por algunos factores que recién se mencionaban: atraso cambiario, aftosa, sequía.

El Fondo de Fortalecimiento de la Actividad Lechera, por ejemplo, atendió el 30% del endeudamiento -todavía queda por solucionar el 70% restante-, comprometiendo el precio cuota por un plazo de cinco o seis años. Esto será muy difícil para muchos productores y para sus empresas.

Ahora se dice que el agro podría ser una actividad segura para invertir porque los precios internacionales están mejorando y porque después de la devaluación de junio mejoraron las condiciones de competitividad.

En realidad, el endeudamiento también se generó en momentos en que se veían perspectivas, porque los créditos eran fáciles, había que superar los problemas de escala, había que invertir en tecnología, había que endeudarse para poder producir más, y de obtener 1.500 litros de leche por hectárea se tenía que producir 3.000 litros, sin importar el costo. Entonces, ¿qué ha cambiado?

Entiendo que este problema es mucho más vasto que considerar solo el endeudamiento, sin tener en cuenta todo el contexto económico en el que se mueve un país ni las proyecciones de políticas macroeconómicas hacia el futuro. ¿Qué cambió en el agro para decir que después de haber fallado el sistema de financiamiento tradicional otros sistemas nuevos van a funcionar? ¿Habrá rentabilidad para que esos nuevos sistemas puedan funcionar? Me parece que aquí está la clave, más allá de los instrumentos jurídicos, porque el Banco de la República también tiene instrumentos jurídicos para financiar el agro, pero todos sabemos en qué situación está.

No creo que solo se trata de un problema de instrumentos jurídicos y de nuevas formas de financiamiento, sino que se trata de algo mucho más amplio, que tendría que considerarse en toda la complejidad que tiene el negocio agropecuario.

SEÑOR ARRAMBIDE.- Creo que los números que se maneja en esta presentación -que la hemos reiterado en varios lugares- nos hacen ser muy reflexivos, cautelosos respecto a ese punto.

Seguimos viviendo en Uruguay y seguimos en el 2003; algunas cosas cambiaron y otras no. El ingeniero Rosso acaba de manifestar -apreciación que comparto- que las perspectivas son muy buenas pero que las realidades siguen siendo cortas con respecto a las primeras. No debemos confundir una realidad regular con las expectativas de un futuro en el que todo sea color de rosa.

Tenemos que disociar dos problemas importantes. Si en algún momento en Uruguay se desarrollara una política de Estado que abarcara todo el espectro político, social y económico, y se pusiera de acuerdo con respecto al sector agropecuario, los números avalarían pensar que al problema del endeudamiento hay que fijarle un período de espera. Es un problema muy importante que tal vez que no afecte a todas las empresas pero, si llegara a afectar a una parte minoritaria de estas, quizás afecte al sistema financiero, y este al resto del país.

Creo que a esto hay que encontrarle alguna solución de forma tal que permitiera vivir con el problema durante cierto período. ¿Para que pase el tiempo? No, para encarar un profundo programa de desarrollo que permitiera pasar a nivel superior de rentabilidad y de producción, de forma tal que permita generar excedentes para financiar ese problema de endeudamiento. Si tuviéramos tiempo suficiente les podríamos demostrar el peso que tiene este problema sobre las finanzas del país; es un peso muy importante que hace que sea muy difícil que se pueda arreglar únicamente por la vía de un solo instrumento.

Nuestra posición -lo hemos dicho varias veces- es que no hay un instrumento, una ley ni una refinanciación salvadores. Deberíamos generar una política de Estado incluyendo a todo el mundo y tratar de encontrar una solución que permita un "stand by" mientras se busca un nivel productivo superior. Debemos decir la verdad, los que tenemos cerca de cincuenta años venimos oyendo esto desde chiquitos y no lo hemos visto. Es decir que hay que encarar los dos problemas, que son muy grandes -alguno de ellos tiene muchas décadas y el del endeudamiento unos veinte o treinta años, aunque anteriormente, no era tan importante- al mismo tiempo. Creo que esto sólo puede pasar por la vía de una apuesta de todo el mundo y de ponernos de acuerdo en cuanto a la trascendencia de eso.

Pensar que sólo el factor endeudamiento pesa sobre algunas empresas agropecuarias es simplificar el problema; pesa sobre la totalidad de las empresas que después tienen grandes problemas financieros para funcionar, porque el que no tiene endeudamiento también tiene problemas para conseguir financiamiento y pasar a un nivel productivo superior. Dentro de ese nicho, quizás se puede manejar todo este tipo de instrumentos. No creo que este sea un instrumento optativo para alguien muy endeudado que no recibe dinero de otro lado porque es la forma más segura de que persista la enfermedad actual del sistema financiero. Deberíamos pensar, en cambio, en una buena parte de la población empresarial que no tiene grandes problemas financieros pero que debido al agotamiento de las finanzas a nivel bancario no puede encarar emprendimientos futuros.

Respecto a los fondos de inversión, creo que cada vez que viene una iniciativa de estas hay que mirarla con mucha cautela. Seguramente, todos los que estamos aquí sentados pensamos en el sector agropecuario; sin duda, nosotros somos el Instituto que trabaja en eso, pero también tenemos que pensar que, por otro lado, están los ahorros de gente que confía en las AFAP como un instrumento para su jubilación de futuro. Tenemos que tener la cautela suficiente para aprovechar el dinero que está ahí, que es uruguayo y que no

requiere más que su uso interno pero, a su vez, dar las garantías suficientes a la gente que está poniendo el dinero en las AFAP para que después no haya fugas que permitan un descalce de las mismas. Me parece oportuno remarcar esto

Creo que el fondo lechero fue muy bien implementado pero todos estos fondos hay que mirarlos con lupa. Recordemos que en algún momento la Caja de Jubilaciones tenía un gran colchón de dinero que, por distintas razones, fue perdiendo. Esto es lo que pensamos nosotros de estos instrumentos financieros. Pensamos que no son instrumentos para financiar el problema actual de las empresas ni para "bypasear" el sistema financiero y hacer que el que está endeudado y no consigue dinero en otro lado funcione de otra forma. En algunos casos quizá pueda ocurrir pero ese no es el objetivo sino permitir que el sector siga apostando a más, capitalizándose y produciendo con niveles tecnológicos superiores.

SEÑOR GUARINO.- Comparto el enfoque que realizan del tema.

En la medida en que no hay cambios estructurales en los problemas que generaron toda esta situación de endeudamiento corremos el riesgo que se pongan de moda determinados instrumentos cuando el sector agropecuario no es lo mismo que invertir en otro lado. Si no se evalúan los riesgos, existe la posibilidad de perder el patrimonio genético que hemos acumulado en el país. Porque si viene determinada moda, un inversionista hace un negocio y puede liquidar nuestro "stocks" de vacas de cría o cambiar totalmente la orientación en determinado sector agrícola. Estas inversiones son mucho más delicadas que en cualquier otra rama. En la construcción hacen o no edificios o quedan parados veinte años, pero las vacas no las podemos perder. El forraje, el suelo y la tierra del país, representan años de trabajo acumulado. Entonces, esto es mucho más complejo que otras ramas. Por eso a veces, sin conocer el tema en profundidad -por eso pienso que el material proporcionado va a ser un buen aporte-, uno se asusta cuando se imponen ciertas modas entre los inversionistas. A veces me asusto cuando oigo que se remata ganado desde las lujosas instalaciones del Hotel Sheraton. ¿Será que esos compradores y operadores están vinculados a la realidad o mañana, si no les sirve el negocio, mandarán a liquidar todo lo que compraron y vamos hacia atrás?

Hago estas reflexiones porque a veces somos muy proclives a seguir la moda de turno. Sin embargo, con o sin endeudamiento, el productor sigue siendo el sostén del agro. Por eso hay que pensar mucho más en el apoyo y las políticas que necesita el productor para producir en vinculación con las fuentes de financiamiento.

SEÑOR BEROIS QUINTEROS.- Creo que en un año la rentabilidad del sector ha cambiado totalmente, sobre todo, por la situación económica posterior al 20 de junio. Sin embargo, quiero insistir en la seguridad jurídica o en la búsqueda de instrumentos. Cuantos más instrumentos tengamos, mejor, porque las personas son diferentes. No es lo mismo quien acostumbra caminar por la Ciudad vieja e ir a la Bolsa de Valores que quien está en el interior del país y no tiene vinculación con ese medio; sin embargo, también es un inversor y hoy no confía en el sistema financiero. El inversor que está en el interior es fundamental porque conoce, directa o indirectamente, conoce mucho mejor el negocio. Por el hecho de vivir en el interior tiene un contacto mucho más directo con el negocio agropecuario.

Este es un negocio que tiene que manejar alguien que realmente lo conozca porque no se aprende de un día para otro. El país ha invertido mucho en gente que trabaja en el sector y ellos son quienes, necesariamente, tienen que manejar este negocio. Eso lo sabemos todos. El puente entre el inversor y el productor requiere de un abanico de posibilidades y me parece que es muy importante brindar todos los instrumentos y buscar elementos. Estos son pasitos que vamos dando; es algo que no se soluciona de un día para otro. De pronto nos enceguecemos con los grandes inversionistas pero son los que están más lejos de esto porque no conocen el negocio por dentro. Sin embargo, el pequeño inversionista es el puente primario que va a incentivar este tipo de cosas.

Considero muy importante contar con un abanico de posibilidades jurídicas porque a veces este negocio agropecuario es muy diferente a los otros. Hay que conocerlo, al menos en forma indirecta, porque ello es lo que da seguridad a quien va a invertir. El pequeño inversor que no está en contacto con la Bolsa de Valores es mucho más proclive a estas inversiones. Estos son los puentes que tenemos que tender.

El tema de las AFAP no va a ser fácil, es algo muy peligroso porque ahí está el futuro de muchos uruguayos y no van a invertir así nomás. Pero la ventaja es que ya tenemos experiencias de este tipo. La Caja Bancaria y la Caja Notarial han apuntado a la forestación y al sector ganadero desde hace años y ello constituye un respaldo muy importante para su supervivencia. Actualmente, hay Cajas que tienen su futuro comprometido y se basan en el respaldo que les brinda este tipo de inversión.

SEÑOR ROSSO.- En cuanto a la evolución del endeudamiento desde 1991 a 2001, vemos que la deuda agropecuaria en función del producto, entre 1991 y 1995, se ubicó entre un 40% y un 50% del producto. A partir de 1995 se dispara en función del producto, pese a que el producto agropecuario crece a una tasa promedio -entre 1995 y 1999- de 3,5%, muy por encima de la tasa de crecimiento del PBI nacional. De manera que crece el producto pero, a su vez, también se dispara la deuda.

Eso coincide con un período en el que el Uruguay empieza a manejar expectativas diferentes. A partir de 1995 se vislumbra una cantidad de expectativas como el fin de la Ronda Uruguay del GATT, el fortalecimiento del MERCOSUR -que era visto como algo importante que iba a permitir la colocación de los productos-, la recuperación de varios precios internacionales -excepto la lana, los granos y carnes tuvieron una recuperación-, se apostaba a una condición sanitaria porque el país veía más cerca la posibilidad de entrar al mercado libre de aftosa, y se liberó el mercado de la carne, hubo un crédito generalizado en otros sectores y, por lo tanto, la economía empezó a dinamizarse. Todo ello, en definitiva, generó un desajuste entre la realidad y la expectativa. Es decir que había una cantidad de expectativas pero por la vía de la dolarización de la economía y otra cantidad de aspectos, ese crecimiento se dio en mayor medida con deuda. Ese es el gran punto que hay que entender: el crecimiento que tuvo el Uruguay al bajar la edad de faena, reducir la edad de entore y aumentar a más de un millón de hectáreas el número de praderas implantadas, se logró con deuda. Se pagó para crecer. No fue un crecimiento genuino. Además tuvo una contra que quizás sea lo peor para el sector agropecuario: concentrar la inversión. Cuando se concentra la inversión con capital prestado, indudablemente, se concentra el repago. No hay nada peor para el sector agropecuario que tener un plazo corto. El sector puede llegar a asumir una tasa de interés alta si tiene plazo; pero si además de una deuda con tasa de interés en dólares relativamente alta, tiene plazos acotados, se suman todos los males.

En la gráfica que estamos observando, la línea azul representa el crédito en moneda nacional que, prácticamente, se hizo cero, ya que disminuyeron totalmente los créditos en canasta, los cuales fueron criticados por la mayoría de los productores porque no entendieron el instrumento; y ese es otro de los problemas. Muchas veces uno cree que tiene el instrumento perfecto, pero no entiende que requiere de una capacidad de gestión que los productores muchas veces no tienen, por lo que se incurre en un error. Por otra parte, aumentaron los créditos en dólares; actualmente, prácticamente el 100% de los créditos son en dólares. Además, la banca está asumiendo la actitud de transformar los créditos a dólares, es decir de eliminar los de canasta y los pesos.

Lo mismo sucede con las tasas de interés; acompañando el recalentamiento de la economía americana empiezan a bajar las tasas de interés. Cuando llega el momento en que esta tasa se pone a tiro en el sector -la tasa Libor semestral, que era la que se tomaba para el pago de deudas estaba en un 2,85% y todos los créditos eran Libor más dos o tres puntos-, el Banco República modifica el régimen de pago y lo denomina "tasa financiera" y lo ubica en un 7% más algo. De esta manera se vuelve a algo parecido al 9% o al 10%, cuando los créditos tendrían que estar en un 4% o un 5% en el mejor de los casos. Lógicamente, en el último período tenemos la tasa de mora en el Banco República en un 19,5% o un 23,5%, y la banca privada ofrece un 18% como crédito preferencial para el sector agropecuario -como es el caso del Banco de Boston que financia los ganados -, estamos hablando del 18%; se trata de un crédito con cero riesgo porque es contra guía, sin embargo se vende plata a esa tasa.

Los orígenes de la deuda a nivel de las empresas fueron las sequías recurrentes. En Uruguay hubo tres sequías importantes en la década, en 1989 y 1990. Asimismo, entre 1995 y 1996 se sucedió una al sur del Río Negro se dio una entre 1995 y 1996; y después vivimos la de 1999, que fue generalizada.

Por otra parte, había perspectivas alentadoras por los mercados y una carrera tecnológica productivista. Al respecto anteriormente se mencionó que no importaba si producir leche costaba más que lo que se obtenía por su venta, simplemente, había que producir más. Esto sucedía porque estaba el concepto de echarle gasoil a la tierra, porque la productividad era sinónimo de rentabilidad, pero eso generaba un desajuste financiero. Para que una empresa sea solvente y sólida requiere de esa cuenta. Si se obtiene productividad, lo primero

que hace el sector agropecuario es capitalizar porque siempre vivió de revaluaciones de activos e incrementos patrimoniales; si bien tenía que tener productividad porque eso le permitía crecer, parte del crecimiento era a través de la retención. Además, la productividad no se dio con capitalización, porque para obtenerla el sector necesitaba tener la liquidez necesaria para no vender, pero eso no sucedió. Entonces, como no tenía liquidez no se pudo capitalizar y, por lo tanto, no pudo tener renta y eso derivó en menor productividad. Entonces, terminó desarmándose completamente, pero lo único que no se pudo sacar de encima fue la deuda; tuvo menos producción pero le quedó la deuda que, además, siguió creciendo.

El siguiente ítem, que dice: encarecimiento del costo y la dolarización, refiere al encarecimiento del costo de producción vía dolarización. Se habla de que la devaluación mejoró notoriamente la capacidad del sector, pero previo a ello debemos tener claro que hubo un incremento en dólares corrientes de cualquier insumo y gasto. Esto quiere decir que si una pradera convencional comenzó la serie con menos de US$ 130 de costo de implantación por hectárea, en 1998 o 1999 terminó con US$ 200 por hectárea. Entonces, nada más que eso estaba requiriendo una eficiencia física totalmente diferente, porque la misma hectárea de pradera tenía que producir más novillos, en menos tiempo, con mayor cantidad de carne y con mayor inversión, porque había que poner alambrado eléctrico para que rindiera más y mejor agua. Por lo tanto, al mismo sistema había que involucrarle muchas más cosas.

Además, hay que tener en cuenta que el sector tuvo un aumento del costo de vida. Generalmente, la visión urbana tiene la idea de que el estanciero es alguien que viven en Montevideo y acomoda los novillos por teléfono. Sin embargo, la realidad indica que la mayoría tiene una familia detrás que vive de esa actividad. Si bien no estamos hablando de un costo de producción, para muchos establecimientos atender la familia marcó la diferencia entre sobrevivir o no. Además, se dio una actitud compulsiva de la banca. Recuerdo que hasta hace muy poco tiempo los gerentes de los bancos, en una actitud bastante facilista, ofrecían el crédito, y lo que se presentaba como garantía para el banco era un proyecto prefijado en una hoja en la que se fijaba el año cero y el año meta, la cual se llenaba. Pero eso se hacía diez minutos antes con el agrónomo del Banco, ni siquiera había un agrónomo contratado. Entonces, creo el Banco es responsable por otorgarle el crédito a personas que, aunque al solicitarlo tuvieran la mejor intención, sabían que no lo iban a pagar.

Por esa razón hablo de la falta de control de gestión y de la ausencia de créditos ajustados al negocio, de acuerdo a lo que mencioné anteriormente con respecto a los plazos. Lo que sucede con los créditos, debido al interés del banco en vender dinero y, obviamente, ajustarlo a una tasa de interés de acuerdo al riesgo del cliente, es que no son amigables a las posibilidades de pago de una empresa ganadera. Se trata de un crédito como el que se utiliza para alguien que va a comparar un auto pero con condiciones distintas.

Para ilustrarnos sobre lo que se planteaba acerca del costo de vida, podemos observar la siguiente gráfica. La superficie en azul representa el ingreso coneat -elaborado por OPIPA- de una estancia de 1.000 hectáreas, coneat 100, desde 1990 a 2000. Lo que está señalado en color rojo es el valor de una canasta familiar y en amarillo el déficit que presenta esa empresa para cubrirla. ¿Qué quiere decir esto? Que a partir de 1992 una estancia de 1.000 hectáreas coneat 100 no pudo solventar una canasta familiar. Nosotros siempre decimos que en campaña no se vive con una canasta familiar, sino con menos. Si bien esto es así, si el productor tiene familia en el pueblo debe pagar los gastos de esa otra casa, quizás, también el colegio de alguno de sus hijos, o si envía a uno de ellos a estudiar a Montevideo debe pagar el alquiler de un apartamento. Por eso, cuando se habla de la cantidad de hectáreas, muchas veces no se tiene claro que, probablemente, un capital de US$ 500.000 o US$ 700.000 no sea capaz de solventar una canasta familiar o una familia tipo. Además, en el caso de que se tenga deuda, con el mismo ingreso se debe pagar ese servicio.

En la siguiente gráfica, que para nosotros es la "vedette", figuran los créditos del Banco República tomados desde 1995 hasta 2001. Aquí figuran las líneas de crédito agropecuarias que tiene este Banco. En el año 1995 -para poner en claro la necesidad de dinero del sector- el crédito denominado "gastos de establecimientos", que es el único que se da en efectivo, alcanzaba al 10%, pero en el año 2001 llegó al 20%. Fue la única línea de crédito que creció a lo largo de esos seis años en forma importante, a pesar de ser un crédito de vencimiento anual y tener dos puntos por encima del resto de las tasas de interés. ¿Qué significa eso? Obviamente, que el sector requirió de dinero para poder funcionar. Se puede asumir que parte de ese dinero se utilizó para solventar la superficie amarilla que aparecía en el gráfico anterior. Es decir que la gente se fue a endeudar para pagar el colegio, la mutualista y otra cantidad de cosas; esto significa que no se canalizó en ahorro. Digo esto porque, generalmente, cuando se habla de transferencia se dice que se sacó el dinero del

Banco República para pagar, por ejemplo, COFAC pero, lamentablemente, esto se da en uno de cada cien casos, aunque sea el que suena.

Por otra parte, el resto de los créditos acompañaron las tendencias del mercado. Sin embargo, hay un dato interesante a tener en cuenta: una cantidad de líneas de crédito que anualmente el Banco República fue negando, que hacía mucho tiempo habían desaparecido o estaban en vías de hacerlo, como "Compra de campo", y otras que, de pronto, eran bastante más interesantes y, eventualmente, asistían al sistema de producción, dejaron de aparecer en el espectro de créditos que tenía el Banco.

A continuación nos vamos a referir a cómo está estructurada la deuda. En la siguiente lámina figuran dos puntos, los cuales no presento con el sentido de decir que aquí hay mucha gente que debe poco y pocas personas que deben mucho. El 56% de los clientes debe el 6,1% de la deuda y el 1,5% de los clientes debe el 28,7%. Anteriormente hablé de la asimetría porque creo que lo importante es que esos dos núcleos de personas no pueden recibir una sola solución. No hay una normativa que pueda resolver los dos problemas, porque son diferentes. Hay personas que tienen una gran acumulación de deuda y otras que tienen poca, por lo que algunas empresas pueden estar a punto de salvarse. Lo que no debemos hacer es seguir con el mecanismo de refinanciación, es decir, con la compra de tiempo, porque está claro que haciendo eso la deuda crece a una tasa muy superior a la de renta de cualquier empresa. La refinanciación lo único que ha hecho es engrosar las deudas sin ofrecer posibilidades de solución. En ese sentido, nosotros ponemos el ejemplo de una persona que tiene un problema de salud y va a hacerse una radiografía, pero cuando está pronta el paciente ya está en el cementerio. El gran problema que se tiene es que la solución no puede demorar porque la tasa de crecimiento que tiene la deuda actual es muy superior al del producto; entonces, por ese solo hecho estamos agravando la situación.

El siguiente ítem es "en actividad". Esto significa que están funcionando el 41% de los productores, lo cual implica el 35% de la deuda, y con Cupón Cero, el 30% de los deudores, lo cual significa el 23% de la deuda. Quiero aclarar que los deudores del Banco República son 18.100, sobre un total de más de 28.000 productores rurales. Tenemos que tener cuidado cuando nos referimos a productores rurales porque, en realidad, estamos hablando de ciertas empresas, porque del total sacamos a los que se encuentran por debajo de la línea de pobreza -que son los que se encuentran en algo más de US$ 4.000, establecido por la CEPAL- y a los que realizan producción hortícola. Estamos hablando de producción agropecuaria sin horticultura, granja y forestación.

SEÑOR BEROIS QUINTEROS.- El tema medular es cuántos tienen sobre endeudamiento.

SEÑOR ROSSO.- Eso lo vamos a ver a continuación.

Siguiendo con lo anterior, puedo decir que en el ítem "reperfilamiento" se encuentra el 15% de los deudores, que tienen el 21% de la deuda. Asimismo, en "mora y jurídica" se encuentran el 14% de los productores con el 20% de la deuda; estos datos son hasta abril de 2002. Pero como referencia quiero contarles que en el mes de octubre venció el primer pago de intereses del Cupón Cero. En esa instancia correspondía abonar el 50% del pago anual, sin embargo, el Banco ofreció pagar el 25%, es decir, la mitad de la mitad. Esa suma la abonó el 27% de los productores que debían haber pagado. Quiere decir que el 33% no pagó. Además, se asumía que al llegar el mes de febrero esos cupones debían caducar después de los 120. Tenemos entendido que algunos productores hicieron arreglos pero no la gran mayoría

Algo similar pasó el 30 de abril, fecha en que vencía el resto del pago anual. Nosotros exploramos en cuatro sucursales e hicimos un promedio de todas ellas y no llegamos al 20%. Además, mucha gente se presentó a la normativa de recálculo y no pagó esperando una respuesta, pero hace tres meses que entregaron el formulario y todavía no la han recibido.

Al final de la siguiente lámina aparece una frase que sirve para entender parte de lo que veníamos planteando. Cuando se habla de que el sector agropecuario es quien acumuló la mayor parte de crédito, hay que tener claro que de cada US$ 9 en el sistema financiero solo US$ 1 llega a este sector. Entonces, la capacidad de canalizar ese dinero no es tan grande y la acumulación de deuda no ha sido tal con respecto a otras áreas del sector agropecuario. Si diluimos la deuda agropecuaria en el total de productores -en los tres estratos: menos de 500 hectáreas, de 500 a 1.000 y más de 1.000-, en el primer estrato tendremos US$ 94 por hectárea, y US$ 115 si la diluimos entre los deudores. Si hacemos lo mismo con la franja de 500 a 1.000

hectáreas, tendremos US$ 73 para todos los productores y US$ 127 para los deudores. Para más de 1.000 hectáreas, tendremos US$ 52 para el total del productores y US$ 98 para los deudores. Hay que tener claro que para el estrato medio, hasta hace poco US$ 127 era casi la mitad del valor inmobiliario de muchas hectáreas. A eso habría que agregar el resto de la deuda -de lo que nunca se habla-, que se mantiene con la banca privada, con la Intendencia, con veterinarias, con ANCAP, con el Banco de Previsión Social, con proveedores, etcétera. Pensemos en todos los problemas que genera el hecho de que un productor deba un 1%. Ahora las Intendencias están haciendo una restricción y venden de a una, dos o tres guías, dependiendo del productor. Entonces, ¿qué sucede con ese productor que no puede comprar guías porque tiene una deuda del 1%?

De manera que hay una situación que empezó con el endeudamiento, pero termina hasta con problemas de legalidad en cuanto a la negociación de la hacienda. ¡Y ni que hablar del tema de las prendas! Nadie que compra y vende ganado, sabe si está prendado o no.

El año pasado, el Instituto Plan Agropecuario sacó la Revista 100 que es emblemática: ese número fue algo importante para nosotros. Allí hicimos una serie de entrevistas a productores de referencia, que tuvieran algo para aportar.

Cuando les preguntamos qué consideraban que era un endeudamiento importante, nos contestaban: cuando uno no puede hacer frente al servicio de deuda en forma reiterada -increíblemente, todos responden a principios económicos básicos-; cuando uno se atrasa más de un año en las amortizaciones; cuando el Banco le exige más garantías -esto pasaba antes cuando alguien iba a tomar un nuevo crédito, pero ahora en la recategorización de clientes, para no bajarlo de categoría, llaman al deudor y le plantean que le tienen que prendar 30 vacas más o el tractor-; cuando uno no puede solicitar nuevos créditos; cuando el pasivo total es igual a la facturación anual. Aquí hay algo que le pasa a la empresa, al sector agropecuario y al país. Este mismo problema es del Uruguay de hoy: tiene una deuda que orilla el 90% del producto -tiene problemas con los acreedores- y necesita renegociarla para darle oxígeno. Es decir que los mismos problemas que tiene el Uruguay, son los del sector agropecuario durante los últimos 5 o 6 años.

Hoy se preguntaba si esto no es una reedición de lo que sucedió en 1996 o 1997. Creo que lo será si, de alguna manera, no generamos algún cambio. La diferencia es que en aquellos años había escote como para que la situación pudiera funcionar; pero con el endeudamiento que hoy tienen las empresas y con la desprovisión en su sistema de producción, necesariamente, no tolerarán eso: la tasa de recambio se va a acelerar muchísimas más veces.

Otro tema es por qué no se pudo pagar. Aquí hay varios factores: por el problema de la caída de los precios internacionales -con ese "boom" que se dio-; por la devaluación y la recesión de Brasil -esto nunca lo pudimos asimilar; hubo bibliografía más que amplia en el sentido de que este era un gran problema para el Uruguay: el fenómeno vino, se quedó, y la capacidad de reacción de nuestro país no fue lo suficientemente rápida como para digerirlo-; por la devaluación y la recesión de Argentina -aunque en menor medida, porque allí las colocaciones eran menores, aunque coyunturalmente tenían una importancia básica, ya que vía liberación del mercado de la aftosa, se generó un importante flujo comercial-; por la sequía de 1999; por la pérdida del estatus sanitario; por el incremento de las tasas de interés -este es un fenómeno más reciente-; por el incremento del costo de vida -como elemento estructural de toda la década-; y finalmente por el "efecto empalme", como nosotros lo denominamos. Estas situaciones no se dieron con 5 o 6 años de distancia en el tiempo, sino que fueron consecutivas y se vivieron en 1, 2 o 3 años. Cuando salimos del problema de la sequía, se empezó a pedir préstamos para implantar un verdeo, una pradera y comprar ganado para reponer, a valores previos a la aftosa y con importantes tasas de interés. Entonces, se compró caro, y al año siguiente cayó el problema de la aftosa. De manera que estábamos desarmados por la sequía, nos endeudamos para los verdeos, las praderas o lo que fuera y vino el problema de la aftosa, por lo que tuvimos que vender todo el ganado. De pronto hoy se está vendiendo en el mejor de los casos a US$ 0,55 o US$ 0,60, cuando se compró a US$ 0,85 o US$ 0,90. Si hoy hacemos la relación flaco-gordo -punta a punta- con el momento en que ese ternero se compró, teniendo en cuenta al valor que se vende hoy, ninguno baja de US$ 1,30; es decir que el valor de reposición, está un 30% por encima del valor de gordo. Quizás el mercado hoy tome una tendencia más razonable frente a lo que genera el negocio; pero hay un problema de descalce que se produce por la propia expectativa y por no poder gerenciar la empresa frente a la situación imperante. Hay un desajuste entre lo que realmente está pasando y lo que la gente quiere que pase.

En cuanto a lo que hay disponible tenemos lo siguiente: Cupón Cero 1999 y 2001 -que fueron los dos eventos de Cupón Cero que se realizaron-; reperfilamiento fuera de norma -actualmente se hacen algunos, pero ya no están con el sistema de Ocho más Dos-; el pago con bonos, que está condicionado. Como es sabido, el Banco de la República Oriental del Uruguay estableció dos grandes líneas: una para quienes estén vencidos o no, pero se acojan a la normativa 2002 y otra para las categorías que no se avengan a la normativa de recálculo. En el mejor de los casos, con el valor de los bonos y pudiendo inclusive integrar certificados de depósito, hoy no se consiguen quitas superiores al 27% o 28%, porque el Banco de la República Oriental del Uruguay es el que vende los bonos; no se pueden comprar por afuera.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hay excepciones, por las que sí se pueden comprar afuera.

SEÑOR ROSSO.- El tema de las excepciones con el banco han sido históricas; pero lo que está bajo norma es eso.

Continuando con lo que hay disponible, tenemos los canjes de certificados de depósito. En la medida en que pasó el tiempo, de pronto se pensó en la posibilidad de que vendría algo mejor, porque en las reuniones con productores uno tiene esa sensación. Se piensa: "La situación está comprometida, tenemos que buscarle una vuelta". Pero siempre queda esta idea: "Como yo no soy el único, sino que hay muchos, esto va a seguir para largo". Es así que hicimos el cálculo en varias deudas y, lamentablemente, se han perdido un 20% o un 25% de quita por no haber ajustado a tiempo, porque subieron los bonos, los certificados de depósito y porque indudablemente la deuda está con tasa de mora desde hace muchísimo tiempo.

En cuanto a la normativa de cálculo 2003, si uno piensa en una cancelación parcial, se restringe bastante la posibilidad de utilizar bonos.

En lo que tiene que ver con lo que está a estudio, debemos hablar de la posibilidad de buscar algo diferente. Sería bastante drástico ir a un congelamiento y a una reprogramación; entonces, lo más parecido a una solución potable surge a partir de una indexación, es decir, de la posibilidad de indexar no solamente precios, sino también costos, tratando de que la curva de pago de la empresa copie bastante la evolución o la variabilidad de precios y costos. Esto es para buscarle la vuelta a la problemática, en el entendido de que la situación es inclusive bastante más dramática de como la ven los propios productores. El problema del endeudamiento se planteó tanto, que llegó un momento en que uno ya se dejó de afligir, porque parece que todo se va a desmoronar. Esto lo vemos con preocupación, porque cuando el banco saca alguna norma hay determinado empuje: el deudor se preocupa, va al banco, analiza la situación y nos consulta. Pero llega un momento en el que ve que la solución está lejos de sus posibilidades y se abandona. Esto es lo que necesita corregirse; de no hacerlo, creo que muchas empresas tienen muy pocas horas de vida.

Entonces, apuntamos a la indexación; en ese sentido, el Instituto Plan Agropecuario está propiciando un trabajo. Adviértase que esto no es una paramétrica de dólar; cuando uno habla de indexación y la presenta en un ámbito urbano, lo primero que se dice es que se va a hacer un régimen de pago con el dólar a $ 18. Pero no se trata de eso, sino de buscar un mecanismo que sea más ajustado a la capacidad de pago.

SEÑOR GUARINO.- Nuestros invitados hablaron del incremento de los costos en dólares. Quisiera saber si tienen algún estudio o aproximación sobre cuánto ha repercutido la devaluación en la mejora del ingreso real a nivel ganadero.

SEÑOR ROSSO.- Cuando uno habla del sector, se refiere a una amalgama de empresas que son totalmente diferentes. Así como tenemos el problema de la deuda, hay empresas que vendiendo todas a US$ 0,60, unas tienen un costo de producción de US$ 0,38 y otras de US$ 0,75. Nosotros, con un proyecto que se llama "Monitoreo de empresas" manejamos más de cien empresas. Es brutal la brecha de costo entre empresas que tienen el mismo Indice CONEAT, el mismo grado de inversión y la misma ubicación geográfica. Ni siquiera hay problemas de escala. Empresas con mil hectáreas, con el Indice CONEAT 100 y con el mismo nivel de producción, manejan costos diferentes. A veces, el costo diferente lo hace la familia o la deuda. Obviamente, también hay cosas más estructurales como la escala. Todos vendemos a sesenta centavos, el tema es cómo está esa variabilidad en el costo, que es donde se nota la mano de cada uno. Entonces, ¿qué sucede cuando uno habla de la devaluación y del impacto? Hay que tener claro que para las empresas que tienen bajo nivel de promoción y de inversión, la devaluación le

fue muy beneficiosa, porque los gastos grandes son la mano de obra, que es en pesos. Ese es el gasto que, en definitiva, relativiza con el dólar, porque forman un gran componente del total de costos. En la medida que las empresas incorporan tecnología y cada vez dolarizan más su estructura de costos, el impacto de la devaluación es menor. Si se toma la devaluación como un efecto estático, las reducciones en el costo pueden estar en el entorno del 20% o 30%. Pero es muy difícil que un empleado que en julio de 2002 cobraba $ 2.500, hoy se le siga manteniendo con ese sueldo. Quizás por un tema de desocupación, el empleado sigue aguantando, pero no es algo que se vaya a mantener en el tiempo. Entonces, esa mejora en el valor de canje tiende a igualarse. De hecho, las devaluaciones técnicamente eran utilizadas para equilibrar costos a nivel nacional. Hay que tener en claro que la devaluación acompañada de otro fenómeno, puede ayudar.

En el caso concreto que vamos a presentar ahora, que es un establecimiento del basalto, con indicadores productivos de medios a bajos, los costos en pesos significan el 41% del total y los costos en dólares, el 59%. Hay que tener en claro que algunos costos, por más que estén en pesos, referencian en dólares. De pronto, se puede ir a la veterinaria y pagar todo en pesos, pero el valor de la toma o hasta de una tiza para marcar lanares, tiene una referencia en dólares. Eso hay que tenerlo claro, porque hubo una evolución. Al margen de eso hay una cantidad de cosas que no tienen que ver con el costo de producción pero, indudablemente, el productor las paga. Por ejemplo, las tarifas públicas. Para una empresa de 1.200 hectáreas, de no modificarse ningún costo en pesos y tener solo los costos en dólares, se puede asumir que a junio de 2003, tendría una reducción implícita por tipo de cambio del 20%.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece este excelente trabajo que han presentado, que será de vital importancia no solo para nosotros sino para el Plenario, donde habrá una sesión bastante clave el próximo martes 27 cuando analicemos el tema del endeudamiento.

(Se retiran de Sala el Director General del Instituto Plan Agropecuario, señor Bernardo Arrambide y el ingeniero agrónomo Alberto Rosso, integrante de la Unidad de Gestión y Proyectos)

(Ingresa a Sala la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Uruguay)

La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca da la bienvenida a una delegación de la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Uruguay, integrada por los ingenieros agrónomos Fernando Praderio y Félix Fúster, Presidente y Secretario respectivamente.

SEÑOR PRADERIO.- A partir del año pasado comenzamos a integrar la nueva Comisión Directiva de la Asociación de Ingeniros Agrónomos. Nos hemos propuesto tener una apertura hacia todos los colegas para vincularlos con todo lo que tiene que ver con nuestra profesión. Nos encontramos con una Asociación que tenía poca participación de los colegas. En primer lugar, queremos lograr una mayor participación de parte de los colegas y, en segundo término, poder incidir en el medio. Con es objetivo promovimos un encuentro entre colegas que están en la parte política e institucional. Allí participó el señor Ministro y el Subsecretario. También invitamos a algunos colegas Diputados, algunos de los cuales se excusaron y otros participaron.

Una de las conclusiones que sacamos de ese encuentro es la importancia del acercamiento entre la Asociación de Ingenieros Agrimensores y las Comisiones de Hacienda y de Ganadería, Agricultura y Pesca del Parlamento.

Estamos embarcados en algunos temas. Por ejemplo, en el tema de los transgénicos, el bio-diesel, la ley de plaguicidas, los seguros agrícolas, la certificación de procesos y productos relacionados con la seguridad alimentaria. Pensamos que nuestra Asociación tiene un rol fundamental, por lo que queremos ponernos a las órdenes de esta Comisión. Por otro lado, estamos preocupados por todos esos temas. Estamos organizando un seminario de transgénicos para fin de mes que se va a desarrollar en la Cámara Mercantil.

En oportunidad del Encuentro que realizamos, el señor Diputado Arrarte nos habló de la posibilidad de hacer algún evento en alguna sala del Parlamento. En ese sentido, no tenemos experiencia, pero primero quisiéramos realizar este tipo de instancia en el ámbito público y después sí se podría organizar algo en el Parlamento.

SEÑOR FÚSTER.- La Asociación de Ingenieros Agrónomos tiene casi cien años. Durante la mayor parte de su existencia ha pasado frente a la sociedad con un perfil bastante bajo. En estos momentos, que el Uruguay está atravesando una situación muy especial, sobre todo en el sector agropecuario, creemos que nosotros como profesionales y como Asociación de Ingenieros Agrónomos, tenemos bastante para brindar a la sociedad. A la vez, nos sentimos en cierta forma poco utilizados en nuestros conocimientos para poder aportar soluciones a lo que puede ser la problemática agropecuaria.

El señor Praderio mencionó algunos de los temas en los que estamos trabajando, pero no son los únicos. En su momento, tuvimos alguna participación en la discusión de la reconstrucción de la granja. En la actualidad, estamos trabajando coordinados en el tema Fusarium en el trigo y cebada. En cierta medida nos sentimos los grandes promotores de los talleres que se van a realizar este mes. Hay colegas que están trabajando en ese ámbito junto con INIA y la JUNAGRA.

En términos generales, sentimos una gran necesidad y deber con la sociedad de poder brindar como asociación profesional nuestros conocimientos a toda la población. Nos hemos venido reuniendo con diferentes instituciones del país y nos quedaba una instancia en particular, que era esta reunión con los señores Diputados, con la finalidad de poder lograr un intercambio positivo, que favorezca en alguna medida para poder brindar nuestro granito de arena y salir de esta situación que estamos viviendo en la agropecuaria. La Asociación reúne a casi la mitad de los ingenieros agrónomos del país. Por suerte, contamos con una gran variedad de especialidades. Creemos que podemos ser de mucha utilidad en adelante, junto con las demás gremiales que integran el sector agropecuario para trabajar en esta difícil tarea.

SEÑOR BEROIS QUINTEROS.- ¿Nos pueden hacer llegar algún material sobre el trabajo que están haciendo sobre el Fusarium?

SEÑOR FÚSTER.- Sí. La Asociación ha tenido en primera instancia una participación bastante formal, realizando los debidos contactos con las instituciones. En el tema Fusarium se han estudiado muchas alternativas. El trabajo que realizó la Asociación fue el de coordinar a las diferentes instituciones y agrupaciones de productores a los efectos de buscar las alternativas en forma conjunta. A través de INIA se lograron concretar dos talleres en donde se va a nuclear a toda esta población atomizada que está trabajando en Fusarium, a los efectos de delinear el camino a seguir en adelante.

SEÑOR BEROIS QUINTEROS.- También me interesa que nos envíen el material sobre los transgénicos en el maíz y todo lo relacionado con el bio-diesel.

SEÑOR FÚSTER.- En ese sentido voy a hacer alguna consideración. A nivel de la Comisión Directiva de la Asociación de Ingenieros Agrónomos hemos escuchado en diferentes medios -no digo que haya sido en el Parlamento- opiniones bastante poco fundamentadas sobre los temas transgénicos y bio-diesel y también sobre algunos otros que pueden ser mucho más conocidos, como el de los plaguicidas. Honestamente esto nos preocupó porque se vierten opiniones en la prensa que carecen de un fundamento técnico y profesional, que evidentemente se podrían obviar si se hicieran las consultas debidas.

SEÑOR GUARINO.- En primer lugar, quiero dar la bienvenida a los colegas. En segundo término, me parece buena la iniciativa. Lamentablemente, cuando nos invitaron a participar en esa reunión que se realizó, no pudimos concurrir por no estar en Montevideo.

Nos parece bien esa iniciativa, pues muchas veces en esta Comisión se analizan temas que requieren consultas de otros lados. Precisamente, tenemos previsto invitar al señor Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca para escuchar su opinión, por ejemplo, en los transgénicos y los fusarium.

Inclusive, creo que el proyecto de ley sobre los plaguicidas puede ser una iniciativa que recibamos de la Asociación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que es muy importante lo que la Asociación ha hecho porque prácticamente el cien por ciento de los temas pueden requerir opinión de otras instituciones o

personas.

La Comisión tiene un asesor, el ingeniero Alfonso Cañibe, pero nos interesa tener un contacto permanente con la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Uruguay.

En el orden del día de la Comisión hay dos proyectos para ser analizados, sobre los que también requeriremos la opinión de la Asociación. Uno de ellos se trata de la constitución de asociaciones y sociedades agrarias y contratos agrarios colectivos y de integración, y el otro tiene que ver con las sociedades anónimas en los bienes inmuebles rurales

Es bueno decir que para recabar opinión de estas dos iniciativas hemos invitado a concurrir a la Federación Rural, a la Asociación Rural y a otras entidades.

SEÑOR FÚSTER.- Afortunadamente, en estos momentos se nos ha invitado a una Comisión para analizar el abigeato.

También creemos que en algunos otros temas urticantes, como el endeudamiento, nuestra participación puede aportar algo desde el punto de vista técnico.

SEÑOR PRADERIO.- Recuerdo que cuando comenzamos a trabajar en la Asociación una de nuestras preocupaciones fue la de la inserción laboral del ingeniero agrónomo. Y es algo que nos sigue preocupando.

Dentro de las cosas nuevas que se vienen, por ejemplo, marketing, agronegocios y trazabilidad, el rol del ingeniero agrónomo será fundamental para la certificación y garantía de la población y de esos procesos.

También otro papel que consideramos importante es a nivel de los seguros agrícolas. Como gremio nos preocupa que a veces se invadan nuestros territorios, por ejemplo, en las tasaciones agrícolas, pues muchas se recurre a firmas rematadoras antes que a un ingeniero agrónomo.

Son pequeñas cosas que tenemos que defender.

SEÑOR MACHADO.- Con mucho gusto recibimos a la delegación de la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Uruguay, especialmente a su Presidente, compañero de generación al igual que muchos otros colegas, con quienes nos vemos habitualmente aquí, por ejemplo, el señor Diputado Arrarte, el Presidente del Plan Agropecuario, el ingeniero Baethgen, con quien intercambiamos opiniones sobre los seguros agrícolas, asunto sobre el que la Asociación debería tener una importante injerencia.

Quiero plantear a los representantes de la Asociación nuestra preocupación por la Colegiación de la profesión, y la problemática que viviremos en poco tiempo, fundamentalmente en las zonas de frontera. En la Cámara de Representantes hemos aprobado el Estatuto del ciudadano fronterizo, y se ha llegado a un acuerdo en el sentido de que existan igualdad de condiciones a un lado y otro de la frontera, entre otras cosas, para el ejercicio de profesiones.

Estos son temas sobre los que hay que prever las consecuencias y las situaciones que se podrían generar en el ámbito laboral, fundamentalmente, desde el punto de vista de la profesión. Esto me parece muy importante porque en este caso en particular hablamos de toda la frontera con Brasil. Se trataría de un ámbito de trabajo realmente importante porque en toda esa zona se concentran las áreas de cultivo de arroz y de cultivos intensivos.

Reitero que mañana tendremos inconvenientes sobre estos puntos y sería interesante que la Asociación tomara cartas en él, máxime que tenemos serios problemas en el mercado de trabajo. Tengo noticias respecto a que esto será aprobada próximamente en el Parlamento brasileño, por lo que será una decisión firme, que en principio fue refrendada por ambas Cancillerías.

SEÑOR FÚSTER.- Es de recibo la apreciación del señor Diputado Machado. Hemos recibo consultas de algunos colegas que están trabajando en el litoral respecto a la situación planteada con profesionales

argentinos.

De todas formas, la Asociación tiene como objetivo número uno la Colegiación y la reglamentación profesional, y para ello ha estado trabajado en forma conjunta con AUDU para sacar adelante una ley marco que prevea estas dos cosas.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece la presencia de los ingenieros agrónomos Praderio y Fúster, en representación de la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Uruguay.

Se levanta la reunión.